



Octobre 2013 / Septembre 2014



Programme d'Agrément Sage

Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises



Partenaire
Agréé

Les Solutions Sage pour les Artisans et Petites Entreprises - Apibâtiment, Apinégoce, Apimécanique, Apiservices et Apicommerce - (*ci-après dénommé Sage P.E.*) sont commercialisées par un réseau de 2 000 Professionnels de l'Informatique, dont près de 10% profitent d'un partenariat privilégié via leur(s) Agrément(s) Sage.

Les Partenaires Sage P.E. présentent une réelle expertise sectorielle dans un ou plusieurs domaines d'activité : le bâtiment, le négoce, la mécanique, les services et le commerce et démontrent d'une activité régulière avec Sage.

Les Partenaires Sage P.E. bénéficient de multiples avantages décrits au travers de programmes spécifiques :

- Partenaires Sage P.E.
- Partenaires Certifiés Sage P.E.
- Partenaires Agréés Sage P.E. :
 - Pack Accélération Business Ambition
 - Pack Accélération Business Performance
 - Pack Accélération Business Excellence

Vous trouverez ci-après le détail du Programme dédiés aux Partenaires Agréés Sage P.E.

SOMMAIRE

La Certification	6
1. L'examen de Certification	6
2. Deux niveaux de Certification	6
1) Centre de Formation	7
2) Centre de Compétences	7
3. Cumul des Certifications	7
4. Durée de la Certification	8
5. Cession de rattrapage	8
L'Agrément Sage Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises	10
1. Objectif	10
2. Un Partenariat basé sur la simplicité	10
3. Prérequis minimum de l'Agrément Sage P.E.	11
4. Privilèges commun de l'Agrément Sage P.E.	11
1) La formation, pour affiner votre expertise	11
2) Les privilèges commerciaux, pour optimiser votre marge	12
3) Un accompagnement dédié, pour optimiser vos actions	16
4) Valorisation de l'agrément auprès des antennes commerciales	19
5. Engagements du Partenaire Agréé Sage P.E.	20
6. Responsabilité du Partenaire Agréé	20
7. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage PE'	24
6. Condition de maintien et de renouvellement du Statut de Partenaire Agréé Sage PE	24
8. Participation financière du Partenaire Agréé Sage PE	24
Les Packs Accélération Business Sage P.E. - En bref -	25
<i>Prérequis / Pack Accélération Business</i>	<i>27</i>
<i>Privilège / Pack Accélération Business</i>	<i>28</i>
<i>Privilège / Pack Accélération Business (suite)</i>	<i>29</i>
<i>Objectifs / Pack Accélération Business</i>	<i>30</i>
<i>Validation / Pack Accélération Business</i>	<i>31</i>

Le Pack Accélération Business Ambition	33
1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition	33
2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition	33
3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition	35
4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'	37
5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Ambition	37
Le Pack Accélération Business Performance	40
1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance	40
2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance	40
3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance	43
4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'	45
5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Performance	45
Le Pack Accélération Business Excellence	48
1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence	48
2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence	48
3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence	52
4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'	54
5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Excellence	54

La Certification

La Certification

Le but de la Certification est de fournir aux clients un service optimal grâce à l'expertise de leur Partenaire Informatique sur les Solutions Sage P.E. qu'ils utilisent. Sage P.E. met donc en place une Certification pour valoriser les connaissances logicielles des Partenaires de son réseau.

1. L'examen de Certification

À compter du mois de Septembre 2013, tout Partenaire peut prétendre à la Certification Sage P.E.

La Certification Sage P.E. s'obtient par la **réussite d'un examen gratuit validant ainsi les connaissances logicielles** sur une ou plusieurs lignes de produits Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices et/ou Apicommerce.

Non facturé, il s'agit d'un examen en ligne, accessible à tous les Partenaires Sage P.E.

Afin de valider vos acquis et de vous préparer au mieux à l'Examen de Certification, Sage P.E. propose un catalogue étendu de formations :

- [Initiales](#), pour découvrir les Solutions PE
- [Perfectionnement](#), pour optimiser ses connaissances produits
- [Nouveautés fonctionnelles](#), pour être à jour des évolutions produits
- [Thématiques](#) (*Dispositif légal / Nouveautés « Outils communs » / Sage e-tarif, etc.*), pour optimiser ses compétences sur une thématique précise

La formation n'est pas obligatoire, elle est fonction de votre niveau de compétences.

L'examen de certification, administré en ligne, est gratuit. Un examen par ligne de produits est proposé. Votre choix est fonction de la ligne ou des lignes de produits dont vous souhaitez obtenir la Certification.

Les inscriptions aux différentes sessions d'Examen de Certification sont ouvertes dès le mois de juin et se dérouleront la 1^{ère} quinzaine du mois de septembre.

2. Deux niveaux de Certification

Dans le but de répondre à deux besoins bien distincts, Sage P.E. propose deux niveaux de Certification :

- Centre de Formation
- Centre de Compétences

1) Centre de Formation

La Certification “Centre de Formation” **répond à l’activité de formation** des Partenaires ou autres apporteurs d’affaires Sage P.E.

Le **Centre de Formation garantit son expertise**, sur la ou les ligne(s) de produits concernées, aux clients et aux Partenaires qui souhaitent faire appels à leurs services. Et donc, la reconnaissance par Sage de sa capacité à assurer les formations.

2) Centre de Compétences

La Certification “Centre de Compétences” **répond à l’activité d’assistance** des Partenaires.

Le **Centre de Compétences garantit sa maîtrise des produits** de la ou des ligne(s) de produits concernées, aux clients et aux Partenaires qui souhaitent faire appel à leurs services. Et donc, la reconnaissance par Sage de sa capacité à assurer les formations, à installer et paramétrer les logiciels, et ainsi de les assister au quotidien dans l’utilisation optimale de leur outils de gestion.

Ces compétences validées et valorisées par Sage P.E. permettent au Centre de Compétences **d’accéder à une ou plusieurs formules d’accompagnement spécifiques via l’Agrément Sage P.E.**

Centre de formation	Centre de compétences
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forme ses clients ▪ Preste des formations pour le compte de Partenaires non Certifiés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forme ses clients ▪ Preste des formations pour le compte de Partenaires non Certifiés ▪ Peut réaliser des services et formations pour le compte de Sage P.E. ▪ Réalise le déploiement et le paramétrage des solutions chez ses clients ▪ Assure l’assistance de ses clients ▪ Est éligible à l’Agrément

3. Cumul des Certifications

Le Partenaire peut choisir d’être Certifié sur une ou plusieurs lignes de produits. Il devra alors valider ses acquis par la réussite d’un examen annuel pour chaque ligne prétendue.

Exemple : Un Partenaire peut à la fois prétendre à la Certification Centre de Formation sur une ligne de produits et Centre de Compétences sur une autre et l’année suivante passer de la Certification Centre de Formation vers Centre de Compétences et vice versa, en fonction de vos besoins pour votre stratégie commerciale.

4. Durée de la Certification

Sage P.E. fait évoluer ses produits chaque année. Afin de maintenir ses compétences à jour, l'examen de Certification est administré de manière annuelle.

Le Partenaire obtient ainsi la Certification pour la période du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante. Pour les années suivantes, le Partenaire devra se soumettre à un nouvel examen.

5. Cession de rattrapage

Dans le cas où le Partenaire n'obtient pas la Certification Centre de Formation ou Centre de Compétences lors des Examens de Certification du mois de septembre, il sera invité à s'inscrire à une formation produits et à la **session de rattrapage** prévue au mois de décembre de la même année.

- Le Partenaire obtenant la Certification Centre de Compétences à l'occasion de cette session de rattrapage pourra alors postuler à l'Agrément en fonction des prérequis inhérent à l'Agrément avant le 31 décembre de cette même année.
- Si le Partenaire a manifesté son souhait d'Agrément Sage PE avant le 31 décembre et si les prérequis sont en adéquation avec ceux demandés pour l'Agrément, alors le statut de Partenaire Agréé Sage PE pourra lui être accordé par Sage pour la période du 1^{er} janvier au 30 septembre de la même année, dans les mêmes conditions que le Partenaire ayant obtenu le statut de Partenaire Agréé sur la période du 1^{er} octobre au 30 septembre. Aucun avoir ni aucune rétrocession quel qu'elle soit ne sera accordée. Le montant de la participation du Pack Accélération Business devra être réglé en totalité et ne bénéficiera d'aucune remise.
- Si au 30 septembre le Partenaire Agréé N-1 n'obtient pas la Certification Centre de Compétences, prérequis indispensable pour obtenir l'Agrément Sage PE, ce dernier sera invité à s'inscrire en formation et à la session de rattrapage du mois de décembre. Ce Partenaire continuera de bénéficier des conditions de remises particulières dédiées aux Partenaires Agréés pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre de la même année.
 - Si au 31 décembre le Partenaire Agréé N-1 devient Centre de Compétences, alors son Contrat de Distribution sera tacitement reconduit pour la période du 1^{er} octobre au 30 septembre. Sage lui adressera le Pack PLV inhérent au Pack Accélération Business et bénéficiera de l'ensemble des avantages liés.
 - Si au 31 décembre, le Partenaire Agréé N-1 ne s'est pas présenté à l'Examen de Certification ou n'obtient pas la Certification Centre de Compétences, alors ce dernier perdra les privilèges et le statut de Partenaire Agréé et sera invité à s'inscrire à une formation produits et devra attendre le mois de septembre de l'année suivante pour passer à nouveau l'examen de Certification ou pour postuler à l'Agrément.



Partenaire
Agréé

L'Agrément

L'Agrément Sage

Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises

1. Objectif

Pour les Partenaires qui ont l'ambition de performer et de s'impliquer d'avantage au côté de Sage P.E., nous mettons en place des Programmes **d'accompagnement spécifiques via un Partenariat** dans le but de les aider à surperformer.

Les avantages et les supports proposés par Sage dans le Programme d'Agrément, décrit ci-après, constituent un atout majeur pour vous aider à développer votre expertise et la qualité de vos prestations auprès des utilisateurs de nos Solutions et de nos Services.

L'Agrément est, pour vous, la possibilité de :

- mettre en avant vos compétences
- développer et maintenir un haut niveau d'expertise autour des offres Sage pour les Artisans et Petites Entreprises
- améliorer vos prix d'achats et vos marges
- garantir la satisfaction et la fidélisation de nos clients communs

2. Un Partenariat basé sur la simplicité

Un Agrément Sage P.E. unique. Trois Packs Accélération Business proposés en fonction de vos compétences, performances et de votre stratégie.

Ainsi en fonction de vos performances, de vos ambitions et de la ou des ligne(s) de Certification Centre de Compétences, vous aurez libre choix entre 3 Packs d'accompagnement, validant votre statut de Partenaire Agréé :

- Pack Accélération Business Ambition
- Pack Accélération Business Performance
- Pack Accélération Business Excellence

Le Partenaire Agréé pouvant être certifié Centre de Compétences sur plusieurs lignes de produits, ce dernier peut donc choisir plusieurs Packs Accélération Business en fonction des lignes qu'il souhaite promouvoir au cours de l'année.

3. Prérequis minimum de l'Agrément Sage P.E.

- Tout Partenaire, ayant obtenu la Certification **Centre de Compétences** sur au moins l'une des lignes de produits Sage P.E., peut prétendre à l'Agrément.
- L'atteinte d'un **Chiffre d'Affaires minimal de 5 K€ à 15 K €** est également demandé.
 - Ce Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période des 12 derniers mois, sur la base de la vente de licences et d'Abonnements - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - 1^{ère} année de l'ensemble des lignes Sage Apibâtiment, Apinéhoce, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce, hors réabonnement.
 - Ce Chiffre d'Affaires de référence est fonction du Pack Accélération Business choisi.

4. Privilèges commun de l'Agrément Sage P.E.

1) La formation, pour affiner votre expertise

- **1 crédit de formation produits :**

Pour compléter la formation de vos consultants ou permettre la montée en compétence de nouveaux collaborateurs, Sage propose un catalogue étendu de formations, allant de la simple découverte au perfectionnement.

Le Partenaire Agréé bénéficie d'un **crédit de formation annuel** d'une (1) journée maximum.

Ce crédit de formation est utilisable sur l'ensemble du catalogue en fonction de la ligne Certifiée Centre de Compétences, quel que soit la formation produits (Initiale, Perfectionnement, Nouveautés, Thématiques, etc.) quel que soit le format (présentiel ou à distance). Il n'est valable qu'une seule et unique fois. Il ne peut pas être scindé en plusieurs fois.

Ce crédit de formation doit être consommé sur la période annuelle du contrat de distribution, soit du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante, et ne peut donc pas faire l'objet d'un report sur la période annuelle suivante.

Au-delà de ce crédit, le Partenaire Agréé participe aux formations dans les termes définis dans les conditions commerciales et les tarifs publics en vigueur qui sont disponibles sur l'Espace Partenaires Sage.fr/pe ou sur simple demande auprès des Équipes Commerciale et de Formation Sage. Le planning des sessions de formation est mis à la disposition de nos Partenaires sur l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique 'Inscriptions aux Formations'. Planning donné à titre indicatif et modifiable par Sage. <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

Ce Crédit de Formation est exclusivement utilisable pour une formation sur les produits de la ligne dont le Partenaire est Certifié Centre de Compétences et pour laquelle il a choisi le Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence.

Il ne peut en aucun cas être utilisé sur une ligne de produits dont le Partenaire ne serait pas Certifié Centre de Compétences et pour laquelle il n'a pas choisi le Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence

Le crédit formation acquis au titre du Programme Partenaire Agréé du Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence porte exclusivement sur les solutions de la ligne dont vous êtes Certifié Centre de Compétences. *Inscription pour toute formation sur une autre ligne de produits dans les conditions tarifaires habituelles disponibles sur votre [Espace Partenaires Sage.fr](#)*

2) Les privilèges commerciaux, pour optimiser votre marge

Le Partenaire Agréé bénéficie de remises particulières, telles que définies dans le '[Conditions de Remise](#)', disponibles dans l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique '[Tarifs, C.G.V., Remises, Offres et Conditions Commerciales](#)' (extrait du document ci-après définie).

- **Grille de remises Licence + Abonnement du Partenaire Agréé, jusqu'à 60 % de marge !**

Ces remises particulières s'appliquent sur toutes les lignes de produits Sage Apibâtiment, Apinéhoce, Apimécanique, Apiservices et Apicommerce.

Le taux de remise est calculé tous les 6 mois en fonction du Chiffre d'Affaires logiciels Sage Artisans & Petites Entreprises (licences, mises à jour, évolutions produits, ajouts de postes) et abonnement - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - 1^{ère} année, réalisés par le Partenaire Agréé sur la période de référence de 6 mois :

- du 1^{er} octobre au 31 mars, pour le calcul de la remise applicable du 1^{er} avril au 30 septembre.
- du 1^{er} avril au 30 septembre, pour le calcul de la remise applicable du 1^{er} octobre au 31 mars.

Taux de remises applicables aux Partenaires Sage Agréés			
Chiffre d'affaires de référence	Taux de remise Gamme Standard	Taux de remise Achat simultané Produit et abonnement associé Gamme Standard, Produit seul, abonnement seul et réabonnement Gamme Evolution	Taux de remise Achat simultané Produit et abonnement associé Gamme Evolution
<ul style="list-style-type: none"> CA Licences (logiciels) + Abonnement CEA/CAM (1^{ère} année) en € sur les 6 mois de référence 	<ul style="list-style-type: none"> Logiciel seul * Gamme Standard Abonnement CEA seul Gamme Standard Extension de Contrat CEA Gamme Standard Réabonnement CEA Gamme Standard 	<ul style="list-style-type: none"> Abonnement CEA + Produit Gamme Standard en simultané Licence Gamme Standard + Nouvelle souscription abonnement CEA Gamme Standard en simultané pour un nouveau client ou pour complément d'un client déjà existant. Logiciel seul Gamme Evolution* Abonnement CEA** Seul Gamme Evolution Extension de Contrat CEA Gamme Evolution Réabonnement CEA Gamme Evolution 	<ul style="list-style-type: none"> Abonnement CEA + Produit Gamme Evolution en simultané Licence Gamme Evolution + Nouvelle souscription d'un abonnement CEA Gamme Evolution en simultané pour un nouveau client ou complément d'un client déjà existant.
De 0 € à 750 € (soit 1.500 € sur 12 mois)	30%	30 %	33%
De 751 € à 1.750 € (soit de 1.502 € à 3.500 € sur 12 mois)	32%	33 %	34%
De 1.751 € à 4.000 € (soit de 3.502 € à 8.000 € sur 12 mois)	34%	36 %	38%
De 4.001 € à 7.500 € (soit de 8.002 € à 15.000 € sur 12 mois)	36%	40 %	42%
De 7.501 € à 17.500 € (soit de 15.002 € à 35.000 € sur 12 mois)	38%	43 %	46%
De 17.501 € à 25.000 € (soit de 35.002 € à 50.000 € sur 12 mois)	40%	46 %	50%
De 25.001 € à 37.500 € (soit de 50.002 € à 75.000 € sur 12 mois)	44%	50 %	54%
Au-delà de 37.500 € (au-delà 75 000 € sur 12 mois)	48%	55 %	58%

* y compris l'Up Sell de poste ou de Gamme ** y compris Up Sell de Contrats



- **Grille de remises Offre Latitude du Partenaire Agréé, jusqu'à 60 % de marge !**

L'offre Latitude, adaptée au contexte économique, répond aux besoins des entreprises en quête de trésorerie, de financement avec des solutions de gestion permettant de piloter leur activité.

Votre client devient donc usager tout en restant propriétaire de ses données. Cette offre, permet de répondre aux besoins de ses clients et de générer plus de ventes de prestations de services : formation, assistance, paramétrage, e-services, etc.

La rétribution du partenaire Agréé est basée sur un système de bonus. Ces bonus sont calculés sur le Chiffre d'Affaires généré par la vente de solutions en mode Latitude avec Abonnement par ligne de produits.

La période de référence est de 6 mois :

- du 1er octobre au 31 mars, pour le calcul du bonus applicable du 1er avril au 30 septembre.
- du 1er avril au 30 septembre, pour le calcul du bonus applicable du 1er octobre au 31 mars.

Votre objectif à atteindre par ligne de produits pour la période du 1er octobre au 31 mars, pour le calcul du bonus applicable du 1er avril au 30 septembre :

- bonus de 10% pour 30 ventes minimum de solutions en mode Latitude avec Abonnement / ligne réalisées sur le semestre
- bonus de 5% pour un minimum de 15 ventes de solutions en mode Latitude avec Abonnement / ligne réalisées sur le semestre

Ces bonus sont applicables sous forme de rétrocession, soit un avoir valable sur l'ensemble du catalogue des produits et services Sage P.E..

Statut Partenaire	Taux de remise 1 ^{ère} année	Bonus 1 ^{ère} année	Taux de remise Réabonnement
Partenaire Agréé	50%	De 5% à 10%	40%
Partenaire non Agréé et non formé	50%	-	40%

▪ **Grille de remises Services Connectés du Partenaire Agréé, secteur BTP !**

L'offre Sage Apibâtiment s'enrichie de deux services connectés : Sage e-tarif et Sage e-appel d'offre.

La remise du Partenaire Agréé est calculée sur le Chiffre d'Affaires généré par les ventes de Services Connectés Sage e-tarif et/ou Sage e-appel d'offre réalisée au cours de la période référence de 6 mois :

- du 1er octobre au 31 mars, pour le calcul des remises applicables du 1er avril au 30 septembre.
- du 1er avril au 30 septembre, pour le calcul des remises applicables du 1er octobre au 31 mars.

Le taux de remise est de :

- 10 % la 1^{ère} année par semestre
- 10 % sur le réabonnement par semestre sur une période de 5 ans

Ces remises sont applicables sous forme de rétrocession, soit un avoir valable sur l'ensemble du catalogue des produits et services Sage P.E.

Secteur	Taux de remise 1 ^{ère} année	Taux de remise Réabonnement
BTP <ul style="list-style-type: none"> Sage e-tarif Sage e-appel d'offre 	10%	10%
Automobile	de 30% à 58 % ⁽²⁾	de 30% à 58 % ⁽²⁾
Fiscale/Légale	de 30% à 58% ⁽²⁾	de 30% à 58 % ⁽²⁾

⁽²⁾Voir grilles de remises en référence.

▪ **Des offres commerciales dédiées, pour augmenter votre marge**

En supplément du Catalogue des Offres Commerciales trimestrielles, définit par Sage en fonction de l'actualité du marché, le Partenaire Agréé bénéficie d'offres 'flashes' qui lui sont exclusivement réservées.

Ces offres 'flashes' lui sont proposées à plusieurs reprises au cours de l'année de son Agrément sur des périodes définies par Sage.

Ces offres ont pour vocation de lui permettre d'augmenter ses marges et/ou d'avoir ponctuellement une offre prix plus attractive auprès de ses clients ou prospects.

▪ **100% de remise pour les Progiciels Sage en version d'Équipement Interne en mode DEL/DUA**

Le Partenaire Agréé dispose de Produits d'Équipement Interne en mode DEL/DUA non destinés à la revente (logiciels NFR).

Exclusivement destinés à un usage interne, les logiciels NFR sont interdits à la revente et ne peut faire l'objet d'une cession et/ou d'une mise à disposition à des tiers à titre gratuit ou payant. Les logiciels NFR sont accompagnés d'un DUA, d'un abonnement à l'assistance téléphonique Sage et aux mises à jour annuelles.

Pour une 1^{ère} acquisition ou pour la mise à jour de son équipement interne le Partenaire Agréé est invité à passer commande via la boutique en ligne Sage accessible depuis l'Espace Partenaires Sage.fr/pe :

<http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

Ainsi, le Partenaire aura libre choix de commander les logiciels NFR de la ligne concernée en fonction de ses besoins : Gestion, Comptabilité, Paye, etc.

La **remise de 100%** s'appliquera exclusivement sur la commande de logiciels NFR se portant sur la ligne de produits dont il est Certifié Centre de Compétences :

- Gamme Evolution, réseau 2/5 postes : pour les lignes Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique (Automobile, Comptabilité, Paye) et Apiservices (Multiservice, Comptabilité, Paye)

- Gamme Standard, réseau 2/5 postes : pour les lignes Apicommerce, Apimécanique (sauf Automobile, Comptabilité, Paye) et Apiservices (sauf Multiservice, Comptabilité, Paye)

Il est rappelé au Partenaire Agréé que la mise à jour de ses logiciels NFR ne peut se faire par le rachat d'une nouvelle version de logiciel NFR et doit être exclusivement réalisée dans le cadre d'un abonnement CEA (Contrat d'Évolution Annuelle).

La licence NFR et le CEA (Contrat d'Évolution Annuelle) sont inclus dans le cadre de la participation financière de l'agrément acquittée par le Partenaire Agréé.

Le non-respect des dispositions du présent paragraphe pourra entraîner la résiliation immédiate du Contrat de Distribution et le retrait du présent agrément sans préjudice de tous dommages et intérêts pouvant par ailleurs être réclamés par Sage.

Ces versions d'Équipements Internes sont exclusivement disponibles en téléchargement depuis l'Espace Partenaire Sage.fr/pe, Rubrique 'Installation et Maintenance' : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

3) Un accompagnement dédié, pour optimiser vos actions

▪ Des Équipes d'experts Sage à votre disposition

Le Partenaire Agréé bénéficie d'une relation de travail privilégiée et d'une proximité renforcée avec Sage :

- un **accompagnement commercial** quotidien : un(e) Chargé(e) de clientèle sédentaire dédié(e) par secteur géographique.
- un **Ingénieur Commercial terrain**, pour vous apporter un soutien tant sur le plan technique que commercial.
- une **Équipe de techniciens conseils** : Sage a mis en place une assistance téléphonique réservée au Partenaire Agréé : 0.825.000.851

(N° Indigo : 0,15 €TTC/min.)

Ce service permet un accès rapide à une équipe de Techniciens Sage qualifiés et expérimentés.

Le Partenaire Agréé dispose d'un crédit d'appels illimité et d'un numéro exclusivement réservé aux Partenaires Agréés.

Ce Support technique, dédiée aux Partenaires Agréés, ne couvre pas la maintenance des produits permettant de réaliser des développements autour des Progiciels Sage Apibâtiment (ODBC, Bases de Données, etc.).

- un **accompagnement qualité** tout au long de l'année dispensé par Sage auprès du parc clients du Partenaire Agréé.
Sage administre auprès de votre parc clients une enquête de satisfaction annuelle et s'engage à vous fournir les résultats.
- un **accompagnement évènementiel**, pour apporter le meilleur soutien dans la mise en place et la gestion d'évènements visant à faire la promotion des produits Sage P.E. (J.P.O., Salon, etc.).

- un **accompagnement marketing**, pour apporter le meilleur soutien aux développements des actions commerciales en matière de conquête et de fidélisation. Le Partenaire accède rapidement à l'ensemble des outils marketing et d'aide à la vente au travers de formules packagées ou à la carte via le Programme Sur Mesure : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/>
- un accès au **calendrier pour la prise de rendez-vous** avec un membre du Comité de Direction Sage P.E.. Le lien vers ce calendrier vous sera adressé personnellement.

▪ **Proposition de Partenariats :**

Sage crée des Partenariats avec des apporteurs d'affaires et des Institutionnels : CAPEB, FFB, Groupements, Chambres de Métiers, Chambres de Commerce et d'Industrie, Fédérations, Syndicats, etc.

L'objectif de ces partenariats est de promouvoir les offres Sage P.E. en proposant des remises particulières aux entreprises adhérentes.

Le Partenaire Agréé pourra alors faire bénéficier les Utilisateurs adhérents, prescrits par l'entité Institutionnel et autres apporteurs d'affaires, de versions dite « adhérentes ».

- Bénéfices du Partenaire Agréé :
 - développer votre portefeuille clients,
 - augmenter votre notoriété sur votre département,
 - bénéficier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Bénéfices du Partenaire Institutionnel :
 - proposer des solutions métiers à leurs adhérents à des tarifs préférentiels,
 - s'équiper en interne à moindre coût,
 - bénéficier d'un accompagnement professionnel de proximité.
- Bénéfices du Clients adhérents :
 - utiliser des solutions adaptées à leur métier à des tarifs préférentiels,
 - être mise en relation avec des Partenaires experts,
 - bénéficier d'une solution gratuite, pour les créateurs d'entreprise.

Sage vous assure la promotion de votre expertise auprès des influenceurs et des Institutionnels de votre département.

▪ **Un accès privilégié aux informations**

Le Partenaire Agréé est régulièrement informé des nouveautés relatives aux progiciels des offres Sage qu'elles soient techniques, commerciales, légales, juridiques, etc. via le mensuel Sage Actu' dédié, des e-mailings hebdomadaires, l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>, le contact téléphonique bimensuel de leur Chargé(e) de Clientèle, la visite annuelle d'un collaborateur Sage : Ingénieur Commercial, Directeur Commercial, Marketing, Support, etc.

Sage vous assure la promotion de votre expertise, Certification et Agrément, auprès des clients et des prospects via le Site Sage.fr : <http://www.sage.fr/>

▪ **Pack Commercial ‘Concurrence’**

Ce Pack, exclusivement réservé aux Partenaires Agréés, est un avantage vous permettant de proposer à vos clients et prospects non équipés d’une Solution Sage l’acquisition d’une première offre Sage P.E. à prix très attractif ! Ce Pack comprend :

- **des Offres commerciales de Bienvenue**
 - ✓ Pour tout nouveau client équipé d’une solution d’origine concurrente :
 - **Jusqu’à 6 mois offerts** pour acquisition d’un logiciel avec abonnement Latitude (1^{ère} année), s’il est équipé d’une solution concurrente AVEC abonnement en cours
 - **Jusqu’à 3 mois offerts** pour l’acquisition d’un logiciel avec abonnement Latitude (1^{ère} année), s’il est équipé d’une solution concurrente SANS abonnement en cours
 - **20% de remise sur le PPHT de la licence** si son équipement d’origine est une solution horizontale (négoce), sous réserve de souscription d’un abonnement - Contrat d’Évolution Annuelle/ Assistance Sage -
 - **50% de remise sur le PPHT de la licence** si son équipement d’origine est une solution verticale (métier du bâtiment, de la mécanique, des services et du commerce), sous réserve de souscription d’un abonnement - Contrat d’Évolution Annuelle/ Assistance Sage -
- **Pack Détection de projets, comprenant :**
 - ✓ Detections de projets chauds par la Société ADDECOM auprès d’utilisateurs d’une solution concurrente (liste disponible auprès du Service Commerciale 0.825.00.92.93 - N° Indigo : 0,15 €TTC/min.) :
 - Un minimum de **3 RDV qualifiés** et dates fixées à moins de 3 semaines suite à l’appel. Ce RDV est validé chez un utilisateur de logiciels d’une solution concurrente (liste disponible auprès du Service Commerciale 0.825.00.92.93 - N° Indigo : 0,15 €TTC/min.)
 - Une liste d’un maximum de **25 utilisateurs** d’un logiciel concurrent
 - Un nombre minimum de **5 leads** pour projet à moins d’un an
 - Sage adresse les projets détectés aux Partenaires participants
- **Participation financière demandée de 400 €HT au lieu de 800 €HT. Sage prend en charge la moitié du coût engendré.**

▪ **Des actions et des outils pour valoriser vos évènements (Salon, Journées portes ouvertes, etc.)**

Pour apporter le meilleur soutien dans la mise en place et/ou la gestion d'évènements visant à faire la promotion des Solutions Sage P.E., le Partenaire Agréé dispose d'une palette d'avantages spécifiques :

- prise en charge des frais et de la réalisation de la personnalisation et du routage des e-mails d'invitation
- la coparticipation financière de Sage à hauteur de 1 000 € maximum, après étude et validation du cahier des charges remis par le Partenaire demandeur
- des remises Revendeurs supplémentaires spécifiques peuvent également être accordées en fonction de l'importance de l'évènement.

Il est rappelé au Partenaire qu'il n'est en aucun cas autorisé à utiliser la marque Sage en dehors des PLV fournies et des offres mises à disposition.

▪ **Des outils et de la PLV pour mettre en avant votre expertise**

Sage propose au Partenaire Agréé des outils marketing qui ont notamment pour objet de valoriser ses compétences et promouvoir les solutions Sage en optimisant leur démarche commerciale. Le contenu de chaque pack PLV est fonction du Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence choisi.

- Voir détaillé ci-après dans ce document -

4) Valorisation de l'agrément auprès des antennes commerciales

Est considéré comme « antennes commerciales » du Partenaire Agréé (Site principal) l'ensemble des filiales, holding, maison mère, sociétés sœurs et établissements qui lui sont directement rattachés et ayant généré du Chiffre d'Affaires sur l'offre Sage P.E..

Les antennes commerciales bénéficient de l'ensemble des avantages accordés au site principal agréé et décrits dans le présent Programme d'Agrément. À ce titre, les consultants agréés de toutes les antennes commerciales peuvent bénéficier du crédit de formation du site principal ; aucun crédit de formation spécifique n'étant alloué aux antennes commerciales.

Le site principal est garant vis à vis de Sage de l'ensemble des activités de ses antennes commerciales que ce soit notamment en matière de respect des règles applicables (communication, compétence technique) ou de paiement des commandes passées.

La liste des antennes commerciales devra être confirmée chaque année par le Site principal dans le courant du mois d'octobre. Faute de corrections apportées au plus tard le 30 octobre de chaque année, la liste établie pour l'année précédente sera reconduite.

5. Engagements du Partenaire Agréé Sage P.E.

Le Programme d'Agrément constitue pour le Partenaire Agréé et Sage, un axe stratégique qui doit permettre d'optimiser la qualité des services apportés aux clients, de conquérir de nouveaux clients et de fidéliser le parc installé.

L'agrément Sage P.E. certifie de la forte expertise du Partenaire autour d'une ou de l'ensemble de l'offre Sage P.E..

Ainsi, les conditions requises pour l'obtention et le maintien de ce statut sont celles d'un niveau d'exigence garantissant à l'Utilisateur le bénéfice d'un service optimal sur les Solutions Sage P.E..

Le Partenaire Agréé est maître d'œuvre sur l'ensemble du projet d'implantation des Solutions Sage P.E. depuis l'analyse des besoins, la réponse au cahier des charges, l'installation et le paramétrage de la solution, la formation des Utilisateurs jusqu'au suivi commercial et technique de l'Utilisateur. Il développe une réelle valeur ajoutée auprès des clients et dispose de références significatives.

Le Partenaire Agréé dispose d'un projet de développement l'incitant à investir sur cette activité d'un point de vue technique et commercial et plus spécifiquement sur la ligne de produits dont il a acquis la Certification Centre de Compétences pour laquelle il a opté pour le Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence.

6. Responsabilité du Partenaire Agréé

▪ Réalisation de l'assistance auprès des Utilisateurs

Le Partenaire Agréé est habilité à proposer l'assistance aux Utilisateurs, sur les offres Sage P.E. dans la mesure où il répond à l'ensemble des critères fixés dans l'agrément notamment ceux concernant la certification et son renouvellement décrits dans le présent Programme.

Il a pour devoir de respecter les conditions nécessaires à l'optimisation et au maintien d'un service d'assistance de qualité auprès des Utilisateurs pour conserver son agrément.

▪ Promotion active des Progiciels et Services Sage

L'une des missions principales du Partenaire Agréé est d'assurer la promotion active de l'offre Sage P.E. sur son marché. Il devra se doter des moyens nécessaires pour la conquête de nouveaux Clients.

Le Partenaire Agréé s'engage à faire la promotion du Mode licence, de Latitude (Souscription) et des abonnements (Contrat d'Évolution Annuelle / Assistance Sage) auprès de ses Clients et à informer clairement ses Clients de l'utilité de la tacite reconduction de ces Contrats.

Le refus de l'abonnement - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - ou Lativide par le Client sera mentionné sur la facture de son produit sous la forme « Contrat d'Assistance et d'Évolution non retenu », par exemple.

Le Partenaire Agrée devra déclarer la totalité des Abonnements souscrits à Sage ainsi que le renouvellement de ces derniers.

Le Partenaire s'engage à publier sur l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique 'Suivi des Réabonnements', le relevé des Abonnements venant à expiration 90 jours avant leur date d'échéance.

Sage facture au Partenaire Agrée la totalité des Contrats de Services dans le mois précédent l'échéance aux conditions de remises définies au chapitre Conditions Commerciales. Le Partenaire Agrée s'engage à déclarer à Sage les Contrats de Services non renouvelés au plus tard à la date butoir communiquée par Sage.

▪ **Déclaration Systématique des clients**

Le Partenaire Agrée s'engage à saisir tout client qu'il installe (qu'il s'agisse d'une première acquisition, de l'acquisition d'un logiciel supplémentaire ou d'une mise à jour) dans les interfaces prévues à cet effet accessible depuis l'Espace Partenaires Sage.fr/pe : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>, Rubriques :

- Référencement,
- Boutique en ligne,
- Mes clients PE.

Il est primordial que les coordonnées complètes du client soient mentionnées, y compris l'adresse e-mail.

▪ **Suivi des Clients et Prospects**

Le Partenaire Agrée assure, sous son contrôle et sa responsabilité, les prestations suivantes :

- l'analyse des besoins clients,
- la réponse aux cahiers des charges,
- les démonstrations produits,
- la livraison, l'installation, le paramétrage des solutions,
- la formation Clients.

▪ **Qualité des services proposés**

Le Partenaire Agrée s'engage à effectuer des contrôles permanents au sein de son entreprise sur les services apportés aux Utilisateurs afin de maintenir le haut niveau de qualité de ses prestations.

Le Partenaire Agréé propose un niveau élevé de qualité de services à ses Clients, ainsi que dans la maîtrise de la gestion d'éventuels réclamations et litiges.

Le Service Qualité de Sage demeure très vigilant quant à la manière dont les éventuelles réclamations dont il aurait connaissance seront gérées par le Partenaire Agréé.

Sage effectue périodiquement des enquêtes auprès de son réseau de distribution et des Utilisateurs. La qualité des prestations et des services fournis aux Clients est l'une des conditions essentielles du maintien de l'agrément.

▪ **Gestion du Parc Utilisateurs**

Sage a mis en place une règle de gestion de sa base Utilisateurs associée à sa base de Partenaires Informatique. Cette règle de gestion interne de la base Utilisateurs se fait par produit et est fonction du couple « Progiciel-statut du Partenaire ».

Cette règle conduit à l'application des normes décrites dans le tableau ci-après en matière de gestion du parc d'Utilisateurs :

Services fournis autour de l'offre Sage P.E.	Gestion du parc Clients Sage P.E.
Mode Abonnement	<p>Le Partenaire Agréé s'engage à promouvoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'offre licence + Abonnement <i>Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage</i> ▪ L'offre Latitude les Contrats de Services <p>Le Partenaire Agréé s'engage à effectuer les prestations ou à défaut ces dernières seront effectuées par Sage, si le client souscrit un Contrat d'Assistance et de Maintenance, ou s'il n'a pas souscrit d'abonnement Sage auprès du Partenaire.</p>
Renouvellement de l'abonnement	<p>Le Partenaire s'engage à respecter les termes de la Charte d'Évolution Annuelle. Dans le cas d'une résiliation, Sage se réserve le droit de contacter directement le client.</p>
Formation (inter ou thématique) / Echanges (changement de ligne, base de données, ajout d'options) / Evolution fonctionnelle	<p>L'approche du Client par le Partenaire Agréé ou dans le cas d'une demande effectuée directement par le Client auprès de Sage, la détection des nouveaux besoins est adressée par Sage au Partenaire.</p>

▪ **Chaîne de fidélisation de l'Utilisateur**

La chaîne de fidélisation Utilisateurs repose sur une collaboration étroite et active entre le Partenaire Agréé et les Équipes de Sage (Chargés de Clientèle, Techniciens Support, etc.). Le point primordial de cette collaboration est la communication directe par Sage auprès des Utilisateurs sur les informations suivantes :

- campagnes et offres promotionnelles visant à développer la vente de l'offre Sage P.E. par les Partenaires Agréés
- l'information légale, fiscale, etc.
- l'évolution fonctionnelle majeure des Produits Sage P.E.
- l'accès à l'Espace Clients Sage.fr : <http://espaceclient.sage.fr/fr>
- la communication d'informations par Sage au Partenaire Agréé, par exemple lors de la détection de nouveaux besoins exprimés par l'Utilisateur (Produits, prestations de proximité, mises à jour, etc.).

Le Partenaire Agréé joue un rôle très important dans le cadre de cette chaîne de fidélisation puisqu'il apporte des services de proximité et assure l'intégration du Progiciel dans l'environnement matériel et logiciel de l'Utilisateur.

La chaîne de fidélisation permet au Partenaire Agréé de bénéficier d'un flux d'activité en termes de prestations et de services récurrents.

▪ **Assistance**

Le Partenaire Agréé ayant souscrit le Pack Accélération Business Ambition, Performance ou Excellence a la possibilité de commercialiser le Contrat d'Évolution Annuelle et l'offre Latitude avec module assistance et s'engage donc à prodiguer l'assistance technique auprès de ses clients concernés, avec un niveau de qualité reflétant l'expertise attendue par le Partenaire Agréé.

▪ **Information financière**

Dans le cadre du calcul du crédit Client autorisé chez Sage qui sera applicable au Partenaire Agréé (conformément aux modalités décrites dans la plaquette relative au crédit Client autorisé chez Sage), les informations financières mentionnées, ci-dessous, seront demandées au Partenaire Agréé. Si ces éléments ne sont pas transmis le calcul du crédit Client sera refusé.

Le Partenaire Agréé fournit à Sage, à la signature du Contrat de Distribution, ses comptes sociaux les plus récents.

Le Partenaire Agréé communique annuellement à Sage l'information financière suivante : bilan, compte de résultats et tableaux annexes dans les quatre (4) mois de la clôture de son exercice fiscal. D'une façon générale, le Partenaire Agréé s'engage à communiquer à Sage toute information concernant l'évolution de son entreprise ou des modifications significatives de son organisation.

▪ **Piratage et usage des droits de licences**

Sage attache une attention toute particulière à la lutte contre le piratage de ses licences.

Le Partenaire Agréé reconnaît avoir pris connaissance des règles liées au piratage des licences relatives aux Solutions Sage P.E..

Le Partenaire Agréé s'engage à être exemplaire vis-à-vis de cette lutte anti-piratage et confirme :

- qu'aucune version de licences NFR n'est installée sur un site Client
- que le nombre d'Utilisateurs ou le nombre de sites est respecté pour chaque Client

Le Partenaire Agréé proposer un niveau élevé de qualité de services à ses Clients. Il doit met en place les processus appropriés permettant d'identifier et de gérer d'éventuels réclamations et litiges.

7. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage PE'

Pour valider son statut, le Contrat de Distribution "Partenaire Agréé Sage Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises" doit être signé en double exemplaires entre les 2 parties, le Partenaire et Sage sur la ou les lignes de produits pour laquelle ou lesquelles il est certifié Centre de Compétences et associé à un Pack Accélération Business Ambition, performance ou Excellence.

6. Condition de maintien et de renouvellement du Statut de Partenaire Agréé Sage PE

Le Programme d'Agrément constitue pour le Partenaire Agréé et Sage, un axe stratégique qui doit permettre d'optimiser la qualité des services apportés aux Utilisateurs et de les fidéliser.

L'agrément Partenaire Agréé certifie des Partenaires à même de déployer des solutions de Gestion sur le marché des Artisans et Petites Entreprises et dotés d'une forte expertise autour de l'offre Sage PE.

Ainsi, les conditions requises pour l'obtention et le maintien de ce statut sont celles d'un niveau d'exigence garantissant à l'Utilisateur le bénéfice d'un service optimal sur les progiciels Sage PE – (Conf. Article IX du Contrat de Distribution)

8. Participation financière du Partenaire Agréé Sage PE

Pour bénéficier des avantages et des supports décrits dans ce Programme, le Partenaire Agréé s'acquitte d'une la participation financière décrit ci-après.

Cette participation est fonction du Pack Accélération Business :

- Pack Accélération Business Ambition = 600 €HT
- Pack Accélération Business Performance = 780 €HT
- Pack Accélération Business Excellence = 1 440 €HT

Un Partenaire peut souscrire à autant de packs que de lignes dont il a obtenu la Certification Centre de Compétences. Ainsi un tarif dégressif sur la facture totale de l'Agréments est prévu comme suit :

Nombre de Pack Privilèges Agréé	Remise attribuée
1	0 %
2	20 %
3	30 %
4	40 %
5	50 %

Exemple :

- Achat d'1 Pack Ambition Apinéhoce + 1 Pack Performance Apibâtiment :
 $600 + 780 = 1\ 380 \text{ €} \times 20\% = 1\ 104 \text{ €}$
- Achat d'1 Pack Ambition Apinéhoce + 1 Pack Ambition Apibâtiment + 1 Pack Performance Apimécanique :
 $600 + 600 + 780 = 1\ 980 \text{ €} \times 30\% = 1\ 386 \text{ €}$

Les Packs Accélération Business Sage P.E. - En bref -

Prérequis / Pack Accélération Business

Prérequis	AMBITION	PERFORMANCE	EXCELLENCE
Certification	▪ Centre de Compétences		
Chiffre d'Affaires* minimum	▪ 5 000€ HT	▪ 10 000€ HT	▪ 15 000€ HT
Abonnement		<ul style="list-style-type: none"> ▪ 60% de clients Abonnés ▪ 70% de taux de renouvellement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 60% de clients Abonnés ▪ 75% de taux de renouvellement

*Chiffre d'Affaires de référence calculé sur la période du 1^{er} au 30/09 de l'année précédente sur la base de la vente de Produits + Abonnements 1^{ère} année Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce.

Privilège / Pack Accélération Business

Privilèges	AMBITION	PERFORMANCE	EXCELLENCE
Accompagnement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Sessions en ligne d'accompagnement : - Booster vos ventes (1h) - Réussir sa démonstration (1h) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 4 Sessions en ligne d'accompagnement : - Booster vos ventes (1h) - Réussir sa démonstration (1h) - Booster ses actions Marketing (1h) - Réussir sa consultation technique (1h) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 4 Sessions en ligne d'accompagnement : - Booster vos ventes (1h) - Réussir sa démonstration (1h) - Booster ses actions Marketing (1h) - Réussir sa consultation technique (1h) ▪ 1 RDV dans vos locaux - Booster vos ventes via me coaching de votre force de vente sédentaire (1 Journée) ▪ 1 séminaire de travail (1 journée)
Connaissance produits	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Crédit de formation produits (1 session) 		
Commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grille de remise Agréé (Jusqu'à 60 % de marge) ▪ 10% de remise supplémentaire sur la vente de services connectés ▪ 5% de bonus semestriel pour 15 à 29 ventes latitude ▪ 10% de bonus semestriel pour 30 ventes latitude ▪ Offres Commerciales ponctuelles dédiées ▪ Pack NFR (Équipement Interne) DEL/DUA inclus ▪ Amélioration des conditions à la participation aux salons 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grille de remise Agréé (Jusqu'à 60 % de marge) ▪ 10% de remise supplémentaire sur la vente de services connectés ▪ 5% de bonus semestriel pour 15 à 29 ventes latitude ▪ 10% de bonus semestriel pour 30 ventes latitude ▪ Offres Commerciales ponctuelles dédiées ▪ Pack NFR (Équipement Interne) DEL/DUA inclus ▪ Amélioration des conditions à la participation aux salons et J.P.O. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grille de remise Agréé (Jusqu'à 60 % de marge) ▪ 10% de remise supplémentaire sur la vente de services connectés ▪ 5% de bonus semestriel pour 15 à 29 ventes latitude ▪ 10% de bonus semestriel pour 30 ventes latitude ▪ Offres Commerciales ponctuelles dédiées ▪ Pack NFR (Équipement Interne) DEL/DUA inclus ▪ Amélioration des conditions à la participation aux salons et J.P.O. ▪ Campagne de Génération de business (>5 postes)

Privilège / Pack Accélération Business (suite)

Privilèges	AMBITION	PERFORMANCE	EXCELLENCE
Visibilité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certifié auprès des influenceurs ▪ Label sur Sage.fr 		
Animation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pack Commercial 'Concurrence' (Offres + Détection de projets) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pack Commercial 'Concurrence' (Offres + Détection de projets) ▪ 1 Action marketing sur parc installé ▪ 1 Action marketing sur parc concurrent 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Action marketing sur parc installé ▪ Pack Commercial 'Concurrence' (Offres + Détection de projets) ▪ 1 Action marketing sur parc concurrent ▪ 1 Action marketing sur mesure
Qualité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réalisation d'enquêtes de satisfaction clients et retour des résultats à J+15/M+7 		
Outils marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Diplôme Partenaire Agréé ▪ 2 Badges Partenaire Agréé ▪ 2 Vitrophanies Partenaire Agréé ▪ 1 Pack Web (<i>bandeau, frames, etc.</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Diplôme Partenaire Agréé ▪ 2 Badges Partenaire Agréé ▪ 2 Vitrophanies Partenaire Agréé ▪ 1 Pack Web (<i>bandeau, frames, etc.</i>) ▪ 1 Kakemono (<i>à la demande entre 10/2013 et 03/2014</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Diplôme Partenaire Agréé ▪ 2 Badges Partenaire Agréé ▪ 2 Vitrophanies Partenaire Agréé ▪ 1 Pack Web (<i>bandeau, frames, etc.</i>) ▪ 1 Kakemono Partenaire Agréé ▪ 1 Diplôme 'Élu Meilleur Partenaire 2012/2013'
P.L.V.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Affiches (<i>Gestion</i>) ▪ 1 lot de 10 plaquettes produits (<i>logiciels</i>) ▪ 1 Présentoir-comptoir 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Affiches (<i>Gestion</i>) ▪ 1 lot de 10 plaquettes produits (<i>logiciels</i>) ▪ 1 Présentoir-comptoir ▪ 4 lots de 10 Goodies 	

Objectifs / Pack Accélération Business

Objectif	AMBITION	PERFORMANCE	EXCELLENCE
Animation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Opération Marketing Direct sur le parc client ▪ 1 Salon ▪ 1 Convention 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Opération Marketing Direct sur le parc client ▪ 1 Salon ▪ 1 Convention ▪ 1 Opération de Prospection ▪ 1 J.P.O. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Opération Marketing Direct sur le parc client ▪ 1 Salon ▪ 1 Convention ▪ 1 Opération de Prospection ▪ 1 J.P.O.
Compétence	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Formation produits annuelle 		
Certification	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Centre de Compétence : réussite à l'examen annuel 		
Croissance annuelle du CA*	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 % 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 15 % 	

*Chiffre d'Affaires de référence calculé sur la période du 1^{er} au 30/09 de l'année précédente sur la base de la vente de Produits + Abonnements 1^{ère} année Sage Apibâtiment, Apinégoce, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce.

Validation / Pack Accélération Business

Validation	AMBITION	PERFORMANCE	EXCELLENCE
Juridique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de Distribution signé entre les 2 parties (le Partenaire et Sage) 		
Participation financière	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 50 €HT / mois / pack, soit 600 € annuel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 65 €HT / mois / Pack, soit 780 €HT annuel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 120 €HT / mois / Pack, soit 1 440 €HT annuel

Le Pack Accélération Business Ambition

Le Pack Accélération Business Ambition

L'objectif de Sage, via ce Pack d'Agrément, est d'accompagner le Partenaire Agréé dans sa montée en compétence vers la performance.

1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition

Tout Partenaire, ayant obtenu la Certification **Centre de Compétences** sur au moins l'une des lignes de produits Sage P.E..

Tout Partenaire, ayant atteint un **Chiffre d'Affaires de 5 000 €** minimum.

Ce Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période des 12 derniers mois, sur la base de la vente de licences et d'Abonnements - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - 1^{ère} année de l'ensemble des lignes Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce.

2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition

En supplément des privilèges communs à l'ensemble des Pack, le Pack Accélération Business Ambition a pour vocation de mettre à disposition du Partenaire Agréé des privilèges visant à fidéliser et à optimiser son parc clients et donc de faire progresser son Chiffre d'Affaires.

1) Les formations, pour affiner votre expertise

- **2 Sessions en ligne d'accompagnement commercial :**

Sage propose sur la période annuelle du contrat de distribution, soit du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante, 2 sessions en ligne visant à aider le Partenaire Agréé dans mise en place d'une expérience client unique et optimale. Ainsi, le Pack Accélération Business Ambition inclus les deux Web sessions suivantes :

- **Les clefs pour booster vos ventes par la motivation des commerciaux sédentaires :**
 - Animée par un spécialiste Sage du coaching en entreprise
 - Durée de la session : 1 heure
- **Les clefs pour optimiser et réussir une démonstration produit :**
 - Animée par un expert produits Sage
 - Durée de la session : 1 heure

Afin de satisfaire l'ensemble des Partenaires Agréés, et de s'accorder avec les disponibilités de chacun, Sage fixera deux (2) dates de sessions en ligne au cours de la période de votre agrément.

Ces dates vous seront communiquées par e-mail et seront disponibles un mois avant la session dans l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique 'Espace Web Séminaires' : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

2) Des outils marketing, pour mettre en avant votre expertise

▪ Un Pack PLV :

Sage propose au Partenaire Agréé des outils marketing qui ont notamment pour objet de valoriser leurs compétences et promouvoir les solutions Sage en optimisant leur démarche commerciale et leur visibilité :

- un (1) diplôme 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) badges 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) vitrophanies 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- un (1) pack Web (bandeau, frames, logos, etc.)
- deux (2) affiches produits (Gestion)
- un (1) lot de 10 Plaquettes produits
- un (1) présentoir-comptoir

Ce Pack PLV est fonction de la ligne de Certification Centre de Compétence à laquelle vous avez lié le Pack Accélération Business Ambition via votre Agrément.

▪ Des actions et des outils pour valoriser vos événements (Salon, Journées portes ouvertes, etc.)

Pour apporter le meilleur soutien dans la mise en place et/ou la gestion d'événements visant à faire la promotion des Solutions Sage P.E., le Partenaire Agréé dispose d'une palette d'avantages spécifiques :

- prise en charge des frais et de la réalisation de la personnalisation et du routage des e-mails d'invitation
- la coparticipation financière de Sage à hauteur de 1 000 € maximum, après étude et validation du cahier des charges remis par le Partenaire demandeur
- des remises Revendeurs supplémentaires spécifiques peuvent également être accordées en fonction de l'importance de l'événement.

Il est rappelé au Partenaire qu'il n'est en aucun cas autorisé à utiliser la marque Sage en dehors des PLV fournies et des offres mises à disposition.

3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Ambition

1) Connaissance produits

L'agrément du Partenaire Agréé repose essentiellement sur la capacité technique et commerciale de celui-ci à proposer et mettre en œuvre, dans les meilleures conditions, les offres Sage P.E. et à réaliser l'assistance auprès des Utilisateurs.

Aussi, le Partenaire Agréé doit satisfaire aux conditions suivantes pour obtenir puis maintenir son agrément :

- expertise du personnel technique et commercial sur la ligne de produits Certifiée Centre de Compétences à laquelle est lié le Pack Accélération Business Ambition
- maintien de la Certification Centre de Compétence requises dans le cadre de l'agrément. Il est attendu que le Partenaire Agréé obtienne une note de 15/20 minimum lors du passage de l'examen de certification l'année suivante sur la/les ligne(s) concernées. Si la note est inférieure, il lui sera vivement conseillé par Sage de s'inscrire à nouveau en formation.

Il est à noter que les travailleurs indépendants (Freelance) et les salariés multi-employeurs ne pourront pas être considérés comme des compétences agréées par Sage au titre de l'obtention ou du maintien de l'agrément Partenaire Agréé.

2) Volume d'activité

Pour obtenir et maintenir son agrément, le Partenaire Agréé doit avoir réalisé un montant minimum d'achat net chez Sage.

Le Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période de 12 mois révolu (du 1^{er} octobre au 30 septembre) sur la base de la vente de Produits et d'Abonnements 1^{ère} année Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce :

5 000 Euros HT sur les offres Sage P.E.

Pour le renouvellement de son Agrément, il est attendu que le Partenaire Agréé réalise **une croissance de 10%** de ce Chiffre d'Affaires de référence.

3) Développement du Parc Clients

Le Partenaire Agréé ayant opté pour le Pack Accélération Business Ambition en corrélation avec la ligne de Certification Centre de Compétences dispose d'un ensemble d'outils marketing l'aidant à promouvoir les Solutions Sage P.E..

Le Programme sur Mesure : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/index.html> vous soutient dans la réalisation de vos opérations marketing. Il propose des formules packagées et à la carte pour encourager le développement de votre performance commerciale autour de nos solutions :

- Formules Prospection
- Formules Fidélisation
- Formules Expertise
- Formules Visibilité

En fonction de la formule choisie, vous gérez simplement et efficacement vos opérations marketing.

Le partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de croissance. Il s'engage donc à déployer tous les moyens utiles pour optimiser ses performances et son Chiffre d'Affaires.

Il est attendu que le Partenaire Agréé lié au Pack Accélération Business Ambition atteigne une croissance globale de 10% de Chiffre d'Affaires.

Pour atteindre son objectif de 10% de croissance en N+1, il est notamment attendu qu'il réalise les opérations suivantes au court de l'année de son Agrément :

- une **opération de Marketing Direct sur son parc Clients** minimum. Pour cela Sage met à disposition des e-mailings et des courriers personnalisables pour l'ensemble des opérations promotionnelles qu'elle engage.
- la **participation active à un Salon** (local, régional, ou national). Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.
- la signature d'une **Convention de Partenariat** avec une entité institutionnelle de son département. Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.

4) Fidélisation clients

Le Partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de récurrence. Afin de fidéliser son parc clients, le Partenaire Agréé dispose d'outils de fidélisation mis à disposition par Sage P.E., inclus dans le Pack Accélération Business Ambition.

4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'

Pour valider son statut, le Contrat de Distribution "Partenaire Agréé Sage Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises" doit être signé en double exemplaires entre les 2 parties, le Partenaire et Sage sur la ou les lignes de produits pour laquelle ou lesquelles il est certifié Centre de Compétences et associé un Pack Accélération Business Ambition.

Pour bénéficier des avantages et des supports décrits dans ce Programme, le Partenaire Agréé s'acquitte d'une la participation financière.

La participation demandée pour la période du 1^{er} octobre 2013 au 30 septembre 2014 est d'une valeur de

50 € HT/ mois / Pack Accélération Business Ambition,
soit 600 € HT annuel

5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Ambition

Le Partenaire Agréé s'engage sur une période de 12 mois, soit du 1er octobre au 30 septembre de l'année suivante en reconduction tacite, selon les conditions suivantes :

- **Cas N°1 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient à nouveau la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Ambition dans le cadre de son Agrément.
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Ambition
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°2 - si à N+1, le Partenaire :**
 - n'obtient pas la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Ambition dans le cadre de son Agrément
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Ambition
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)

- **Cas N°3 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Ambition dans le cadre de son Agrément
 - ne réalise pas la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Ambition, mais conserve un C.A. de référence minimum (supérieur ou égal à 5 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°4 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Ambition dans le cadre de son Agrément
 - n'atteint pas le C.A. de référence minimum (égal ou supérieur à 5 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)

Le Pack Accélération Business Performance

Le Pack Accélération Business Performance

L'objectif de l'Agrément est d'accompagner le Partenaire dans son ambition à performer pour progresser vers l'excellence.

1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance

- Tout Partenaire, ayant obtenu la Certification **Centre de Compétences** sur au moins l'une des lignes de produits Sage P.E..
- Tout Partenaire, ayant atteint un **Chiffre d'Affaires de 10 000 €** minimum.
Ce Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période des 12 derniers mois, sur la base de la vente de licences et d'Abonnements - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - 1^{ère} année de l'ensemble des lignes Sage Apibâtiment, Apinégocce, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce.

2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance

En supplément des privilèges communs à l'ensemble des Pack, le Pack Accélération Business Performance a pour vocation de mettre à disposition du Partenaire Agréé des privilèges visant à fidéliser, conquérir de nouveaux clients dans le but de faire progresser son parc clients et son Chiffre d'Affaires.

1) Les formations, pour affiner votre expertise

- **4 Sessions en ligne d'accompagnement commercial :**

Sage propose sur la période annuelle du contrat de distribution, soit du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante, 4 sessions en ligne visant à aider le Partenaire Agréé dans mise en place d'une expérience client unique et optimale.

Ainsi, le Pack Accélération Business Performance inclus les quatre Web sessions suivantes :

- Les clefs pour **booster vos ventes** par la motivation des commerciaux sédentaires :
 - Animée par un spécialiste du coaching en entreprise
 - Durée de la session : 1 heure
- Les clefs pour **booster ses actions marketing** :
 - Animée par un professionnel du Marketing opérationnel
 - Durée de la session : 1 heure

- Les clefs pour **optimiser et réussir une démonstration** produit :
 - Animée par un expert produits Sage
 - Durée de la session : 1 heure
- Les clefs pour **réussir une consultation technique** pertinente :
 - Animée par un expert produits Sage
 - Durée de la session : 1 heure

Afin de satisfaire l'ensemble des Partenaires Agréés, et de s'accorder avec les disponibilités de chacun, Sage fixera deux (2) dates de sessions en ligne au cours de la période de votre agrément.

Ces dates vous seront communiquées par e-mail et seront disponibles un mois avant la session dans l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique 'Espace Web Séminaires' : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

2) Les animations pour animer votre par et conquérir de nouveaux clients

Le Partenaire Agréé a pour ambition d'exceller. Sage l'accompagne dans son projet Il s'engage donc à déployer tous les moyens utiles pour optimiser les performances du Partenaire Agréé.

Aussi, à vos demande, Sage réalise pour vous :

- **une opération de Marketing Direct sur son parc Clients**
 - choisissez les supports (e-mailings ou courriers) personnalisables mis à disposition dans le cadre du Programme Sur Mesure ou d'une opération promotionnelle ponctuelle
 - Sage prend en charge la personnalisation du support choisi : logo + coordonnées
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier)
 - vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1
- **une opération de prospection sur son parc 'concurrent'**
 - choisissez les supports (e-mailings ou courriers) personnalisables mis à disposition dans le cadre du Programme Sur Mesure ou d'une opération promotionnelle de 'Bienvenue'
 - Sage prend en charge la personnalisation du support choisi : logo + coordonnées
 - vous fournissez directement le fichier cible à la Société de routage que vous avez retenu parmi celles sélectionnées par Sage
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier)
 - vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1

Sage, s'engage à ne communiquer sous aucun prétexte les données adressées par le Partenaire, à un tiers ou à les utiliser pour son propre compte.

3) Des outils et de la PLV pour mettre en avant votre expertise

Sage propose au Partenaire Agréé des outils marketing qui ont notamment pour objet de valoriser leurs compétences et promouvoir les solutions Sage en optimisant leur démarche commerciale et leur visibilité :

▪ **Un Pack PLV :**

- un (1) diplôme 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) badges 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) vitrophanies 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- un (1) pack Web (bandeau, frames, logos, etc.)
- deux (2) affiches produits (Gestion)
- un (1) lot de 10 Plaquettes produits
- un (1) présentoir-comptoir
- un (1) Kakemono à la demande (pour toute demande passée entre les mois d'octobre 2013 et mars 2014 via le bon de commande spécifique. Ce bon de commande vous sera adressé via la PLV ci-dessus citée et disponible auprès de votre contact Commercial.
- quatre (4) lots de 10 goodies : casquette Sage + T-shirt Sage + Stylos Sage + marque-pages Sage. (tout supplément pouvant être commandé via l'interface 'Programme Sur Mesure' : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/> et sera facturé dans les conditions tarifaires définies dans le cadre de du Programme Sur Mesure)

Ce Pack PLV est fonction de la ligne de Certification Centre de Compétence à laquelle vous avez lié le Pack Accélération Business Performance via votre Agrément.

▪ **Des actions et des outils pour valoriser vos événements (Salon, Journées portes ouvertes, etc.)**

Pour apporter le meilleur soutien dans la mise en place et/ou la gestion d'événements visant à faire la promotion des Solutions Sage P.E., le Partenaire Agréé dispose d'une palette d'avantages spécifiques :

- prise en charge des frais et de la réalisation de la personnalisation et du routage des e-mails d'invitation
- la coparticipation financière de Sage à hauteur de 1 000 € maximum, après étude et validation du cahier des charges remis par le Partenaire demandeur
- des remises Revendeurs supplémentaires spécifiques peuvent également être accordées en fonction de l'importance de l'évènement.

Il est rappelé au Partenaire qu'il n'est en aucun cas autorisé à utiliser la marque Sage en dehors des PLV fournies et des offres mises à disposition.

3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Performance

1) Connaissance produits

L'agrément du Partenaire Agréé repose essentiellement sur la capacité technique et commerciale de celui-ci à proposer et mettre en œuvre, dans les meilleures conditions, les offres Sage P.E. et à réaliser l'assistance auprès des Utilisateurs.

Aussi, le Partenaire Agréé doit satisfaire aux conditions suivantes pour obtenir puis maintenir son agrément :

- expertise du personnel technique et commercial sur la ligne de produits Certifiée Centre de Compétences à laquelle est lié le Pack Accélération Business Performance
- maintien de la Certification Centre de Compétence requises dans le cadre de l'agrément. Il est attendu que le Partenaire Agréé obtienne une note de 15/20 minimum lors du passage de l'examen de certification l'année suivante sur la/les ligne(s) concernées. Si la note est inférieure, il lui sera vivement conseillé par Sage de s'inscrire à nouveau en formation.

Il est à noter que les travailleurs indépendants (Freelance) et les salariés multi-employeurs ne pourront pas être considérés comme des compétences agréées par Sage au titre de l'obtention ou du maintien de l'agrément Partenaire Agréé.

2) Volume d'activité

Pour obtenir et maintenir son agrément, le Partenaire Agréé doit avoir réalisé un montant minimum d'achat net chez Sage.

Le Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période de 12 mois révolu (du 1er octobre au 30 septembre) sur la base de la vente de Produits et d'Abonnements 1^{ère} année Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce :

10 000 Euros HT sur les offres Sage P.E.

Pour le renouvellement de son Agrément, il est attendu que le Partenaire Agréé réalise une croissance de 15% de ce Chiffre d'Affaires de référence.

3) Développement du Parc Clients

Le Partenaire Agréé ayant opté pour le Pack Accélération Business Performance en corrélation avec la ligne de Certification Centre de Compétences dispose d'un ensemble d'outils marketing l'aidant à promouvoir les Solutions Sage P.E..

Le Programme sur Mesure : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/> vous soutient dans la réalisation de vos opérations marketing. Il propose des formules packagées et à la carte pour encourager le développement de votre performance commerciale autour de nos solutions :

- Formules Prospection
- Formules Fidélisation
- Formules Expertise
- Formules Visibilité

En fonction de la formule choisie, vous gérez simplement et efficacement vos opérations marketing.

Le partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de croissance. Il s'engage donc à déployer tous les moyens utiles pour optimiser ses performances et son Chiffre d'Affaires.

Il est attendu que le Partenaire Agréé lié au Pack Accélération Business Performance atteigne une croissance globale de 15% de Chiffre d'Affaires.

Pour atteindre son objectif de 15% de croissance en N+1, il est notamment attendu qu'il réalise les opérations suivantes au court de l'année de son Agrément :

- une **opération de Marketing Direct sur son parc Clients** minimum. Pour cela Sage met à disposition des e-mailings et des courriers personnalisables pour l'ensemble des opérations promotionnelles qu'elle engage.
- une **opération de Marketing Direct de prospection** minimum. Afin de prospecter de nouveaux clients, le Partenaire Agréé dispose d'outils de prospection mis à disposition par Sage P.E., inclus dans le Pack Accélération Business Performance.
- la **participation active à un Salon** (local, régional, ou national). Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.
- l'organisation d'une **journée portes-ouvertes** (J.P.O.). Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément

- la signature d'une **Convention de Partenariat** avec une entité institutionnelle de son département. Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.

4) Fidélisation clients

Le Partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de récurrence. Afin de fidéliser son parc clients, le Partenaire Agréé dispose d'outils de fidélisation mis à disposition par Sage P.E., inclus dans le Pack Accélération Business Performance.

4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'

Pour valider son statut, le Contrat de Distribution "Partenaire Agréé Sage Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises" doit être signé en double exemplaires entre les 2 parties, le Partenaire et Sage sur la ou les lignes de produits pour laquelle ou lesquelles il est certifié Centre de Compétences et associé un Pack Accélération Business Performance.

Pour bénéficier des avantages et des supports décrits dans ce Programme, le Partenaire Agréé s'acquiesce d'une la participation financière.

La participation demandée pour la période du 1^{er} octobre 2013 au 30 septembre 2014 est d'une valeur de

65 € HT/ mois / Pack Accélération Business Performance,
soit 780 € HT annuel

5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Performance

Le Partenaire Agréé s'engage sur une période de 12 mois, soit du 1er octobre au 30 septembre de l'année suivante en reconduction tacite, selon les conditions suivantes :

- **Cas N°1 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient à nouveau la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Performance dans le cadre de son Agrément
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Performance
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°2 - si à N+1, le Partenaire :**
 - n'obtient pas la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Performance dans le cadre de son Agrément
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Performance
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)

- **Cas N°3 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Performance dans le cadre de son Agrément
 - ne réalise pas la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Performance, mais conserve un C.A. de référence minimum (supérieur ou égal à 10 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°4 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Performance dans le cadre de son Agrément
 - n'atteint pas le C.A. de référence minimum (égal ou supérieur à 10 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)

Le Pack Accélération Business Excellence

Le Pack Accélération Business Excellence

Le Programme Excellence a pour objectif :

- d'accompagner le Partenaire Agréé vers la montée en compétence afin qu'il excelle dans sa performance dans un ou plusieurs domaines d'activité
- de travailler en étroite collaboration avec lui pour l'aider à exceller chaque année
- d'étendre ses compétences vers d'autres domaines d'activité liés à Sage P.E.

1. Prérequis du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence

- Tout Partenaire, ayant obtenu la Certification **Centre de Compétences** sur au moins l'une des lignes de produits Sage P.E.
- Tout Partenaire, ayant atteint un **Chiffre d'Affaires de 10 000 €** minimum.
Ce Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période des 12 derniers mois, sur la base de la vente de licences et d'Abonnements - Contrat d'Évolution Annuelle/ Assistance Sage - 1^{ère} année de l'ensemble des lignes Sage Apibâtiment, Apinégoco, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce.

2. Privilèges du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence

En supplément des privilèges communs à l'ensemble des Pack, le Pack Accélération Business Excellence a pour vocation de mettre à disposition du Partenaire Agréé des **privilèges visant à fidéliser, conquérir de nouveaux clients** dans le but de faire **progresser son parc clients et son Chiffre d'Affaires**.

1) Les formations, pour affiner votre expertise

- **4 Sessions en ligne d'accompagnement commercial :**

Sage propose sur la période annuelle du contrat de distribution, soit du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante, 4 sessions en ligne visant à aider le Partenaire Agréé dans mise en place d'une expérience client unique et optimale.

Ainsi, le Pack Accélération Business Excellence inclus les quatre Web sessions suivantes :

- Les clefs pour **booster vos ventes** par la motivation des commerciaux sédentaires :
 - Animée par un spécialiste du coaching en entreprise
 - Durée de la session : 1 heure
- Les clefs pour **booster ses actions marketing** :
 - Animée par un professionnel du Marketing opérationnel
 - Durée de la session : 1 heure

- Les clefs pour **optimiser et réussir une démonstration** produit :
 - Animée par un expert produits Sage
 - Durée de la session : 1 heure
- Les clefs pour **réussir une consultation technique** pertinente :
 - Animée par un expert produits Sage
 - Durée de la session : 1 heure

Afin de satisfaire l'ensemble des Partenaires Agréés, et de s'accorder avec les disponibilités de chacun, Sage fixera deux (2) dates de sessions en ligne au cours de la période de votre agrément.

Ces dates vous seront communiquées par e-mail et seront disponibles un mois avant la session dans l'Espace Partenaires Sage.fr/pe, Rubrique 'Espace Web Séminaires' : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>

▪ **1 coaching dans vos locaux :**

- Les clefs pour **motiver vos équipes** de commerciaux sédentaires :
 - Animée par un spécialiste du coaching en entreprise
 - Durée de la session : 1 journée

▪ **1 séminaire de travail :**

En fonction de la thématique de la journée de travail, ce séminaire sera animé par un ou plusieurs membres du Comité de Direction Sage P.E. :

- Liste des thématiques éventuelles pour lesquelles Sage pourrait vous solliciter :
 - Atelier(s) Produits
 - Atelier(s) stratégie Commerciale
 - Atelier(s) stratégie Marketing et Communication
 - Etc.
- Durée de la session : 1 journée

2) Les animations pour animer votre parc et conquérir de nouveaux clients

Le Partenaire Agréé a pour ambition de performer. Sage l'accompagne dans son projet Il s'engage donc à déployer tous les moyens utiles pour optimiser les performances du Partenaire Agréé.

Aussi, à votre demande, Sage réalise pour vous :

- **une opération de Marketing Direct sur son parc Clients**
 - choisissez les supports (e-mailings ou courriers) personnalisables mis à disposition dans le cadre du Programme Sur Mesure ou d'une opération promotionnelle ponctuelle
 - Sage prend en charge la personnalisation du support choisi : logo + coordonnées
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier)
 - vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1

- **une opération de prospection sur son parc 'concurrent'**
 - choisissez les supports (e-mailings ou courriers) personnalisables mis à disposition dans le cadre du Programme Sur Mesure ou d'une opération promotionnelle de 'Bienvenue'
 - Sage prend en charge la personnalisation du support choisi : logo + coordonnées
 - vous fournissez directement le fichier cible à la Société de routage que vous avez retenu parmi celles présélectionnées par Sage
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier)
 - vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1

- **une opération marketing 'sur mesure'**
 - choisissez, parmi les actions proposées dans le cadre du Programme Sur Mesure, celle qui vous convient
 - en collaboration avec vous, Sage prend en charge la création et la personnalisation (logo + coordonnées) du support choisi (e-mailing/courrier)
 - vous fournissez directement le fichier cible à la Société de routage que vous avez retenu parmi celles présélectionnées par Sage
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier)
 - vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1
 - Sage prend en charge le routage (quantité limitée à 1 000 contacts pour l'envoi de l'e-mailing et à 100 contacts pour le courrier) vous informez Sage des résultats obtenus à J+15 et à M+1

Sage, s'engage à ne communiquer sous aucun prétexte les données adressées par le Partenaire, à un tiers ou à les utiliser pour son propre compte.

3) Des outils et de la PLV pour mettre en avant votre expertise

Sage propose au Partenaire Agréé des outils marketing qui ont notamment pour objet de valoriser ses compétences et promouvoir les solutions Sage en optimisant leur démarche commerciale :

▪ **Un Pack PLV :**

- un (1) diplôme 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) badges 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- deux (2) vitrophanies 'Partenaire Agréé Sage P.E.'
- un (1) pack Web (bandeau, frames, logos, etc.)
- deux (2) affiches produits (Gestion)
- un (1) lot de 10 Plaquettes produits
- un (1) présentoir-comptoir
- un (1) Kakemono
- quatre (4) lots de 10 goodies : casquette Sage + T-shirt Sage + Stylos Sage + marque-pages Sage. (tout supplément pouvant être commandé via l'interface 'Programme Sur Mesure' : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/> et sera facturé dans les conditions tarifaires définies dans le cadre de du Programme Sur Mesure)

Ce Pack PLV est fonction de la ligne de Certification Centre de Compétences à laquelle vous avez lié le Pack Accélération Business Excellence via votre Agrément.

▪ **Des actions et des outils pour valoriser vos événements (Salon, Journées portes ouvertes, etc.)**

Pour apporter le meilleur soutien dans la mise en place et/ou la gestion d'événements visant à faire la promotion des Solutions Sage P.E., le Partenaire Agréé dispose d'une palette d'avantages spécifiques :

- prise en charge des frais et de la réalisation de la personnalisation et du routage des e-mails d'invitation
- la coparticipation financière de Sage à hauteur de 1 000 € maximum, après étude et validation du cahier des charges remis par le Partenaire demandeur
- des remises Revendeurs supplémentaires spécifiques peuvent également être accordées en fonction de l'importance de l'évènement.

Il est rappelé au Partenaire qu'il n'est en aucun cas autorisé à utiliser la marque Sage en dehors des PLV fournies et des offres mises à disposition.

3. Engagements du Partenaire Agréé liés au Pack Accélération Business Excellence

1) Connaissance produits

L'agrément du Partenaire Agréé repose essentiellement sur la capacité technique et commerciale de celui-ci à proposer et mettre en œuvre, dans les meilleures conditions, les offres Sage P.E. et à réaliser l'assistance auprès des Utilisateurs.

Aussi, le Partenaire Agréé doit satisfaire aux conditions suivantes pour obtenir puis maintenir son agrément :

- expertise du personnel technique et commercial sur la ligne de produits Certifiée Centre de Compétences à laquelle est lié le Pack Accélération Business Excellence.
- maintien de la Certification Centre de Compétence requises dans le cadre de l'agrément. Il est attendu que le Partenaire Agréé obtienne une note de 15/20 minimum lors du passage de l'examen de certification l'année suivante sur la/les ligne(s) concernées. Si la note est inférieure, il lui sera vivement conseillé par Sage de s'inscrire à nouveau en formation.

Il est à noter que les travailleurs indépendants (Freelance) et les salariés multi-employeurs ne pourront pas être considérés comme des compétences agréées par Sage au titre de l'obtention ou du maintien de l'agrément Partenaire Agréé.

2) Volume d'activité

Pour obtenir et maintenir son agrément, le Partenaire Agréé doit avoir réalisé un montant minimum d'achat net chez Sage.

Le Chiffre d'Affaires de référence est calculé sur la période de 12 mois révolu (du 1^{er} octobre au 30 septembre) sur la base de la vente de Produits et d'Abonnements 1^{ère} année Sage Apibâtiment, Apinégoce, Apimécanique, Apiservices, et Apicommerce :

15 000 Euros HT sur les offres Sage P.E.

Pour le renouvellement de son Agrément, il est attendu que le Partenaire Agréé réalise une **croissance de 15%** de ce Chiffre d'Affaires de référence dans le cadre du Pack Accélération Business Excellence.

3) Développement du Parc Clients

Le Partenaire Agréé ayant opté pour le Pack Accélération Business Excellence en corrélation avec la ligne de Certification Centre de Compétences dispose d'un ensemble d'outils marketing l'aidant à promouvoir les Solutions Sage P.E..

Le Programme sur Mesure : <http://www.sage.fr/programme-sur-mesure/> vous soutient dans la réalisation de vos opérations marketing. Il propose des formules packagées et à la carte pour encourager le développement de votre performance commerciale autour de nos solutions :

- Formules Prospection
- Formules Fidélisation
- Formules Expertise
- Formules Visibilité

En fonction de la formule choisie, vous gérez simplement et efficacement vos opérations marketing.

Le Partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de croissance. Il s'engage donc à déployer tous les moyens utiles pour optimiser ses performances et son Chiffre d'Affaires.

Il est attendu que le Partenaire Agréé lié au Pack Accélération Business Excellence atteigne une croissance globale de 15% de Chiffre d'Affaires.

Pour atteindre son objectif de 15% de croissance en N+1, il est notamment attendu qu'il réalise les opérations suivantes au court de l'année de son Agrément :

- une **opération de Marketing Direct sur son parc Clients** minimum. Pour cela Sage met à disposition des e-mailings et des courriers personnalisables pour l'ensemble des opérations promotionnelles qu'elle engage.
- une **opération de Marketing Direct de prospection** minimum. Afin de prospecter de nouveaux clients, le Partenaire Agréé dispose d'outils de prospection mis à disposition par Sage P.E., inclus dans le Pack Accélération Business Excellence.
- la **participation active à un Salon** (local, régional, ou national). Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.
- L'organisation d'une **journée portes-ouvertes** (J.P.O.). Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément
- la signature d'une **Convention de Partenariat** avec une entité institutionnelle de son département. Sage met à la disposition du Partenaire Agréé un ensemble d'outils décrits en amont dans ce Programme d'Agrément.

4) Fidélisation clients

Le Partenaire Agréé s'inscrit dans une démarche de récurrence. Afin de fidéliser son parc clients, le Partenaire Agréé dispose d'outils de fidélisation mis à disposition par Sage P.E., inclus dans le Pack Accélération Business Excellence.

4. Validation du statut 'Partenaire Agréé Sage P.E.'

Pour valider son statut, le Contrat de Distribution "Partenaire Agréé Sage Solutions pour les Artisans et Petites Entreprises" doit être signé en double exemplaires entre les 2 parties, le Partenaire et Sage sur la ou les lignes de produits pour laquelle ou lesquelles il est certifié Centre de Compétences et associé un Pack Accélération Business Excellence.

Pour bénéficier des avantages et des supports décrits dans ce Programme, le Partenaire Agréé s'acquitte d'une la participation financière.

La participation demandée pour la période du 1^{er} octobre 2013 au 30 septembre 2014 est d'une valeur de

120 € HT/ mois / Pack Accélération Business Excellence,
soit 1 440 € HT annuel

5. Reconduction de L'Agrément - Pack Accélération Business Excellence

Le Partenaire Agréé s'engage sur une période de 12 mois, soit du 1er octobre au 30 septembre de l'année suivante en reconduction tacite, selon les conditions suivantes :

- **Cas N°1 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient à nouveau la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Excellence dans le cadre de son Agrément.
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Excellence
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°2 - si à N+1, le Partenaire :**
 - n'obtient pas la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Excellence dans le cadre de son Agrément
 - réalise la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Excellence
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)

- **Cas N°3 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Excellence dans le cadre de son Agrément
 - ne réalise pas la croissance telle que définie dans le Pack Accélération Business Excellence, mais conserve un C.A. de référence minimum (supérieur ou égal à 15 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. sera reconduit de manière tacite, sauf dénonciation de l'une des 2 parties dans les conditions définies dans le "Contrat de Distribution"

- **Cas N°4 - si à N+1, le Partenaire :**
 - obtient la Certification Centre de Compétences sur la même ligne de produits pour laquelle il avait lié le Pack Accélération Business Excellence dans le cadre de son Agrément
 - n'atteint pas le C.A. de référence minimum (égal ou supérieur à 15 000 €HT)
 - alors l'Agrément Sage P.E. ne pourra pas être reconduit pour la période des 12 prochains mois
 - peut s'inscrire à la **session de rattrapage** de Certification organisée à M+3 et ainsi postuler à nouveau à l'Agrément (*avant le 31 décembre de chaque année, représentant la date de fin de l'éligibilité à l'Agrément pour l'année en cours*)



Partenaire
Agréé

Date d'entrée en vigueur : octobre 2013
Internet : <http://www.sage.fr/pe>
Extranet : <http://espacepartenaires.sage.fr/accueil>

SAGE
Société par Actions Simplifiée au capital de 500.000 euros
Siège social : Le Colisée 2, 10 rue Fructidor - 75017 Paris
313 966 129 RCS Paris
La société SAGE est locataire-gérant des sociétés Ciel et SAGE FDC.

SAGE
10, rue Fructidor
75017 Paris
France
Tél. : 01 41 66 21 21
Fax : 01 41 66 22 01

Contactez notre service Commercial Revendeur au :
Nr Indigo 0 825 00 92 93 (N° Indigo : 0.15 € TTC/min.)

Sage 2013 - Tous droits réservés - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications. Il appartient au Partenaire Agréé de valider qu'il dispose de la version actualisée du Programme d'Agrément.